ZAMYKANIE SPRZEDAŻY. DOMYKANIE KLIENTA

25.01.2019 - Warszawa
12.04.2019 - Warszawa

O SZKOLENIU:

"...70% naszych decyzji zakupowych podejmujemy w oparciu o to, jak jesteśmy traktowani, jako ludzie, a tylko 30% bazuje na właściwościach produktu."
John McKean

Największy odsetek utraconych szans sprzedaży wynika z braku lub niewłaściwego zamknięcia procesu sprzedaży. Symptomy braku zamknięcia sprzedaży (domknięcia klienta) to np.:

Dobrze przeprowadzone rozmowy handlowe, z których nic nie wynika.
Ciągnący się w nieskończoność proces podejmowania decyzji przez klienta.
Odkładanie decyzji i poszukiwanie alternatyw przez klienta.
Kolejne oferty pozostające "bez echa".

Środkiem zaradczym jest wykształcenie u handlowców umiejętności domykania klienta i procesu sprzedaży i wyposażenie ich w skuteczne "techniki zamykania sprzedaży".
Zapraszamy na jedyne w swoim rodzaju szkolenie poświęcone wyłącznie zamykaniu sprzedaży. Podczas warsztatu pokażemy i przećwiczymy z handlowcami 10 technik zamykania sprzedaży.
Uczestnicy szkolenia "Zamykanie sprzedaży. Domykanie Klienta":
Opierając się o naszą wiedzę i doświadczenie udział w szkoleniu rekomendujemy handlowcom, doradcom klientów, specjalistom ds. sprzedaży, przedstawicielom handlowym.

CELE SZKOLENIA:

Uczestnicy szkolenia:

Poznają i przećwiczą techniki zamykania sprzedaży.
Przypomną sobie etapy procesu sprzedaży i porównają skuteczność różnych modeli sprzedażowych.
Nauczą się odczytywać, właściwie interpretować i odpowiednio reagować na sygnały "gotowości do zakupu".
Zdobędą wiedzę o zasadach podtrzymywania kontaktu z klientem i motywowaniu go do zakupu.
Zaplanują wykorzystanie zdobytych umiejętności i wiedzy w swojej pracy zawodowej.

Jak jest oceniane trener i szkolenie "Zamykanie sprzedaży. Domykanie klienta"?

"Bardzo konkretna i bezpośrednia osoba, o wysokich kwalifikacjach i doświadczeniu, przykłady z życia wzięte"
"Trener kompetentny. Otwarty stwarzający przyjazną atmosferę"
"Wiadomości na b. wysokim poziomie"

To tylko trzy z wielu pozytywnych opinii i ocen wystawionych przez osoby uczestniczące w szkoleniu "Zamykanie Sprzedaży. Domykanie klienta". Zapoznaj się ze informacją zwrotną od uczestników szkolenia, komentarzami i oceną szkolenia. Zobacz jak jak wyglądają zajęcia czytaj tutaj.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. GŁÓWNE ETAPY PROCESU SPRZEDAŻY

Główne etapy procesu sprzedaży
Porównanie modeli sprzedaży na przestrzeni lat
Analiza mocnych stron handlowca i obszarów do poprawy
Zrozumieć klienta, czyli umysł a zachowanie
Rodzaje klientów

2. TECHNIKI ZAMYKANIA SPRZEDAŻY

"małe kroki"
"alternatywa"
"wyczerpanie możliwości"
"pośpiech promocyjny"
"finalna propozycja"
"próba produktu"
"możliwość zwrotu"
"metoda referencji"
"zamknięcie przygotowujące"
"nie przeszkadzaj"

3. WERBALNE I NIEWERBALNE SYGNAŁY KLIENTA

Wykorzystywanie pytań w zamykaniu sprzedaży
Parafraza, klaryfikacja, odzwierciedlanie

4. OCZEKIWANE ZACHOWANIE HANDLOWCA WZGLĘDEM KLIENTA

czyli wiedza

Umiejętności
Postawa
czyli jak po ludzku zdobyć zaufanie klienta

5. PODSUMOWYWANIE ROZMÓW Z KLIENTEM

Narzędzia handlowca
Podtrzymanie dialogu z klientem
Ustalenie ponownego terminu spotkania
Motywowanie klienta
Podziękowanie i kontakt posprzedażowy

6.KILKA WSKAZÓWEK I PODSUMOWANIE

Wnioski grupowe i indywidualne
Co wykorzystasz dla siebie, czyli jaki będzie Twój pierwszy krok?

TRENER:

Aneta Ropek

Trener praktyk sprzedaży. Coach. Manager handlowy z kilkunastoletnim doświadczeniem zawodowym związanym ze sprzedażą. Ekspert w zakresie zarządzania zespołami, sprzedażą, coachingu kadry managerskiej i zespołów handlowych, technik sprzedaży i obsługi klientów.
Na początku kariery zawodowej pracowała na stanowisku Przedstawiciela Handlowego w Bosch Centrum. W latach 2004 - 2007 Kierownik działu sprzedaży w Neptun Software - firmie z sektora IT. Zarządzała zespołem sprzedaży w strukturze rozproszonej. Odpowiadała za tworzenie i realizację strategii marketingowej i sprzedażowej. Następnie Kierownik Oddziału w Agrex Arcon a od 2008 roku Manager pomorskiego oddziału Farutex (sektor: FMCG, HoReCa) gdzie kierowała pracą 40-osobowego zespołu.
W latach 2010 - 2014 jako Dyrektor w Cetrowet - Cezal (sektor medyczny) była odpowiedzialna za prowadzenie oddziału i realizację planów sprzedażowych, przetargowych. W firmie Over Group jako Dyrektor działu weterynaryjnego odpowiadała za zmianę ogólnopolskiej strategii sprzedażowej. Zarządzała pracą podległego zespołu handlowego i zespołu call center. Efektywnie zarządzała działaniami handlowymi w celu osiągania przez zespół ponadprzeciętnych wyników sprzedaży.
Obecnie Manager Sprzedaży w JMB Sp. z o.o. (sektor: produkcyjny) gdzie zajmuje się zarządzaniem sprzedażą na terenie Polski i Europy. Buduje i kieruje zespołem handlowym wykorzystując najnowsze rozwiązania szkoleniowe i coachingowe.
Absolwentka Wyższej Szkoły Administracji i Biznesu (kierunek zarządzanie i marketing), Uniwersytetu Warmińsko - Mazurskiego (kierunek: zarządzanie przedsiębiorstwem). Studia podyplomowe na WSAiB kierunek Life&Business Coaching.

Jak uczestnicy szkoleń oceniają Anetę Ropek?
Systemy wynagrodzeń w działach handlowych - ocena szkolenia 4,73 (skala 1-5)

"Dużo ciekawych informacji",
"Super prowadzenie",
"Profesjonalne podejście, temat dobrze omówiony".

Przeczytaj pełną informację zwrotną (oceny, opinie, komentarze) dotyczą szkolenia "Systemy wynagrodzeń w działach handlowych" czytaj dalej.
Zamykanie sprzedaży. Domykanie klienta - ocena szkolenia 4,89 (skala 1-5)

"Profesjonalizm osoby, sposób prowadzenia zajęć"
"Wiadomości na b. wysokim poziomie"
"Bardzo konkretna i bezpośrednia osoba, o wysokich kwalifikacjach i doświadczeniu, przykłady z życia wzięte"

To tylko kilka opinii ze szkolenia "Zamykanie sprzedaży. Domykanie klienta". Poznaj oceny, komentarze i pozostałe opinie z ankiet czytaj dalej.
Zarządzanie zespołem handlowym. Szkolenie dla Dyrektorów i Kierowników Sprzedaży - ocena szkolenia 5,00 (skala 1-5)

"Konkretnie, na temat, z uśmiechem",
"Bardzo duże doświadczenie praktyka prowadzącego",
"Sposób prowadzenia przystępny, interesujący, zorientowany na rozwiązywanie potrzeb uczestników",
"Ogrom wiedzy, zaangażowanie, pomoc".

Poznaj wszystkie opinie, komentarze i oceny szkolenia z zarządzania zespołem handlowym czytaj dalej.